# 最新外贸业务员的周记 外贸业务员实习周记(大全12篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-04-20

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。外贸业务员的周记篇一本...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**外贸业务员的周记篇一**

本站发布2025年外贸业务员实习周记大全，更多2025年外贸业务员实习周记大全相关信息请访问本站实习报告频道。

以下是本站为大家整理的关于2025年外贸业务员实习周记大全，希望大家能够喜欢！

实习第一个礼拜,算是适应期.主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等.另外,尝试更同事多沟通,从交谈中也能够学到不少东西.同事们都很热心,很照顾我,经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手,令我非常感动.

几天之后开始在同时的帮带下,做一些业务相关的活,主要是在一旁协助处理一下简单的事情.也就是打基础.可别小看了这些活,虽说简单,但都是疏忽不得的,每件事情都至关重要,因为它们都是环环相扣的.为了保证最后能够成功,前面的每一步基础都要打好.

为了能够真正的学到知识,我很严格的要求自己去做好每一件事情,即使再简单的事情我都会认真考虑几遍,因此,虽然做得不算快,但能够保证让同事们满意.同事通常也不催促,都把任务安排好,然后便交给我自己去处理,同时还不时提供一些帮助.等慢慢熟悉起来,做起事情也越来越顺手了.

第一个礼拜的实习,我可以简单的总结为几个字,那就是：多看,多问,多观察,多思考！

一方面要发扬自主思考问题的能力,在碰到问题的事情,自觉努力去独立解决,这样对问题便能够有一个更深刻的了解,当解决的时候也会获益良多.

另一方面,要发扬团队精神.公司是一个整体,公司产品是团队的结晶,每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流,互相帮助,合力完成共同的目标,团结众人的智慧才能够发挥的效能.

实习第二周开始,已经逐渐进入状态.开始独立接触一些业务,公司也知道对于销售,我是一个很新的新手,所以刚开始让我做的,主要是通过电话跟客户沟通.

现在开始便需要跟客户交谈,要能够很好的领会客户的意图,同时准确的向客户传达公司,以及公司产品相关的信息.这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉.于是每天上班我都会比同事去的早一些,准备一些资料在身边已被随时查阅,当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了,于是我一有空就多看几遍,慢慢的熟记在胸.

工作进行的还是比较顺利的,通常每天都要接受好多个电话,电话通常都较短,只需要简单的作一些相关的介绍即可,当然也有些客户需要更详细的信息,于是我需要对全局都做一番描述,力图让对方更深的了解我们的产品,最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的.

搞定了一笔生意,即使再辛苦也是值得的.

工作都是辛苦的,特别是周末前的一两天,电话特别的多,似乎大家都想在周末前做完一些事情,等到放假的时候可以安心的休息.

电话一多就容易乱,幸好有同事在旁边一同应付,更多的时候他们帮我,有时候我也帮他们.大家互相帮助也使问题容易解决得多了.

周末的时候,经理请我吃了一顿饭,对我关照有加,并表示对我这段时间的工作非常满意.

经过两个礼拜的锻炼,发现自己进步还挺快的,即使是之前从来没有接触过的销售岗位,同时也对销售这一行有了更深的认识,这一周仍然做通过电话跟客户沟通的事情.偶尔也出去跟客户面谈.

由于自己向来比较内敛的缘故,首次与客户面谈显得比较紧张,也不大顺利,不过有了一次经历之后,进步了不少,再加上经理和同事的鼓励,自己尝试大胆的去应付,慢慢的好了许多.不再会在陌生的场合怯场.今天下来,面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的`客户,也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品,让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣.

人往往都是这样,没有经历过的话,永远都不知道事情到底是怎么一个样子,是真的那么难,还是并非如此,所以,不管怎么样,即使是自己完全陌生的事情,只要有机会,都一定要去尝试,努力去做好.因为没有经验,那么就需要做更多的准备工作.

另外就是不要害怕失败,只要用心去做就可以了.等到熟练了,那么成功将是水到渠成的事情.比如我的第一次跟客户面谈,虽然我做得不够好,或者可以说失败了,但通过这次的尝试,却令我获益匪浅,对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用.自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力.

只有通过不断的努力,不断的尝试,不断的积累经验,才能够发现自己的不足,然后在弥补不足的时候,我们便实实在在的提高了自己.所以,不管怎样,努力去做吧,告诉自己,只要用心,就能做得更好!

平时在寝室晃晃荡荡没事干,觉得日子过得好慢好无聊.而在公司里,就完全不一样了,每天紧张的工作状态,完全没有时间考虑其它事情.于是不知不觉的,就发现原来我短暂的一个月的事情就快要过去了.其实如果可以的话,真想多留几天,虽然也许以后我不会从事这个行业,这个岗位,但这次的经历却是实实在在的,就感觉自己每天都在进步,每天都能够接触新的事物,一点一点的吸收进去.初踏社会便有了很深的感受,正应了那句话：社会是一所的大学.果然没错.

一个月的时间,虽然短,但学到的东西可不少,如果快速的适应公司的环境,融入企业的团体,如何更好的跟同事沟通,更好的完成既定的任务.这些都不是信手拈来的.都需要一个逐步的从点到面的认识,今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响.

而对我来说,真正的就业也已经不远了.我庆幸也感谢有这样一个学习的机会,能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己.同时也让自己对自己的能力更加自信,相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员.

临别的时候,更经理道别,跟同事道别,茫茫人海,也许以后都不再相见,但我会记住这段时间你们对我热心的照顾和无私的帮助,感谢你们,好人一生平安!

至此,我的暑期社会实践圆满结束.其间还有太多种种是不能用言语表达的,但我会一直记得这次经历,并会牢记大家的教诲,在将来很好的鞭策自己,努力学习,努力迈向人生的新台阶.

**外贸业务员的周记篇二**

第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考!赵经理主要让我了解一些我们公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试了跟同事多沟通，因从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，他们耐心地教我如何使用打印机、传真机、复印机等一些常用的办公用品，如何接打电话。还从我是大学刚毕业的学生的角度来替我考虑，鼓励我做事要放手去做，不懂就问，没关系的，令我非常感动和欣慰。为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情(整理文件资料)我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让人满意。

xx年2月9日-2月13日。

第二个礼拜，其实还是个适应期。然而，我已经对公司的工作环境和时间安排很熟悉，上星期想打扫办公室，可不知道打扫工具在哪，挺尴尬的呵，知道后，我便习惯每天提早上班把前辈们桌下的垃圾处理掉，拖拖地，擦擦桌子等。几天之后，经理安排我开始接触做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情，也就是打基础。可别小看了这些活，虽说简单，就是让我检查一些单据数据符合不符合，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

xx年2月16-2月20日。

实习第三周了，也快半个月了，跟单位的各位前辈们，已经是从开始的胆怯不敢交流，到现在的熟识。对于我本来就学过单证实务方面的，一个星期的接触单据，使我对实际操作中的各种单据有了一定的了解，经理也开始让我帮一些前辈填单据，比如出口货物明细单、装箱单、商业发票等。我很紧张同事也很兴奋，因为很怕自己的疏忽会把数据填错了，但又觉得自己已经慢慢地在步入工作状态中，所以我为自己加油鼓气，同事们也很耐心，经理也让我仔细，努力点，多学点。其实我以后做业务的话，不太会这么详细的接触操作，但为了更能了解业务流程，所以经理才会如此安排，可以让我学的更透彻点，更好的做好业务方面的。

xx年2月23-2月27日。

实习第四周开始，已经逐渐进入状态。经理开始安排我去收发邮件，开始独立接触如何同过网络工具接业务，由于公司是专门有自己的网址和邮箱，又有阿里巴巴的商务平台，但经理为了让我们方便联系点，就让我们专门下载一些常用联系工具qq，msn。开始经理给了我很多一些公司的名片，让我从中选择一些与我们公司业务想匹配的公司，然后发信函，内容是着重介绍自己的公司，问些公司是否需要什么产品，但我遇到了很多问题，虽然在校学过函电类的知识，我这次论文也跟这个有关，但真正到接触的时候，却不知如何下笔，之后几天我们就在着重学习信函这些方面的。

xx年3月2日-3月6日。

实习第五周开始，已经是3月份了，感觉自己似乎已经来了很久似的，虽说没有真正接触一笔单子过，但每天还是过的很充实，总会有事做。发传真，接电话，收发邮件等。经理也偶尔会让我做些需要眼力和耐心的事情，就是把公司在用的产品包装盒上的英文的一些内容和客户所要求的包装盒上的做对比，划出不一样的，好让他们做修改。公司偶尔还是会开早会，汇报各人的工作进展情况，并且会议的最后有个决议事项，可以把自己在工作中遇到的问题提出来和上司、同事相互讨论，共同解决。虽然我还没有正式可以参加这种讨论，但我却是每天做在一旁聆听，我觉得这是个很好的很有创想的安排，一来可以把工作中遇到的问题，大家众志成城，共同进退解决问题，提高工作效率。二来也可以增进同事之间的交流和感情，这些都有利于公司日后的工作开展。

xx年3月9日-3月13日。

实习第六周，经理开始带我去工厂观察一些产品的情况，让我了解产品的整个加工过程等，以便让我以后跟客户更好的交流。我们公司主要是生产汽车液压件及一些塑料成品的，我也大概了解了一些产品完成所花费的时间和流程。工作还是进行的比较顺利，偶尔也会接到一些客户的电话，我有时也会做些简单的介绍，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。想说明下，打电话，礼貌的问好，还要让客户先挂电话。我发现自己对于言语方面需要努力，因为自己还是比较内敛的。

xx年3月16日-3月20日。

这周基本上是跟着经理或是一些前辈往外跑，主要是去学习他们是如何跟客户当面交流的。首次见到面谈生意的场面，感觉很紧张，虽说我是在旁看看，但还是深怕自己会犯什么错一样的，比如说吃饭了，都感觉吃不下的感觉哈。经理会让我跟客户做个自我介绍，当时我都有点吞吞吐吐了，不过客户还是个蛮和蔼的人。说实话当时也听不进什么了，有些产品他们在谈，我总觉得很耳熟，但具体的样，有点糊涂了。感觉他们只是在说笑，跟聊天一样的谈着，但内容还是紧跟着产品的，经理不愧是经理，很是有经验，这个客户的生意就促成了，我觉得这种生意上的交流是需要下功夫的，自己得好好努力。

xx年3月23日-3月27日。

实习第八周了，我在邮件方面开始有了一定的起色，开始有客户会回函询问价格，但我也不敢盲目地就发给客户，一般都会经过经理的审阅，每天的回函量还是不多的，真正下订单的几乎没有，这可能跟我有关吧，我觉得肯定是我出了什么错了，但自己来发现不了自己的错误之处，后来一些前辈们告诉我，信函的话不需要那么复杂的，简单易懂，让客户能够一眼就能了解到信息就可以了。之后，我就开始用一些简单的语句来表达，邮件的回复量开始多了，我每天开始恢复这些邮件也感觉很忙似的。对于客户的回复我是一字也不漏掉，深怕把重要东西给漏掉了。我会把每天收集到的一些有意向购买我们产品的客户用文档归列好，详细的情况还是交给经理的。

xx年3月30日-4月3日。

实习第九周了，已经步入四月了，现在开始经理便需要我跟一些我自己找到的客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

xx年4月6日-4月10日。

这一周，公司来了两个客户，一个是韩国的，一个是美国的，韩语的话是真的不知道怎么说，对于英语，虽说我是英语专业的，但如果让我跟老外交流还是很紧张的，觉得自己会不会讲，第一天来的韩国客户还是有带翻译的，主要是来询问我们公司一些塑料品的。第三天来的美国的客户，经理觉得我是英语专业的，便让我先跟老外做些交流，当时我真吓死了，我先跟他打了声招呼，并要求他做下，给他冲了杯咖啡，不过经历后来还是放过了我，让我做事去了，其实我倒松了口气哈。工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话特别的多，似乎大家都想在周末前做完一些事情，等到放假的时候可以安心的休息。

电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。

周末的时候，经理请我吃了一顿饭，对我关照有加，并表示对我这段时间的工作非常满意。

xx年4月13日-4月17日。

经过两个月多的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的，同时也对外贸业务这一行有了更深的认识，也有了浓厚的兴趣，越来越有干劲了。这一周仍然做些琐碎的事，发发邮件，通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟经理见见生意面谈的场面。但经理试着让我对客户介绍我们公司的一些产品。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯场。今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

xx年4月20-4月24日。

在壹达已经是将近快三个月的时光了，这周除了跟以往的一样，做些琐碎的事情，更多的是以现场跟班生产实习为主，更多的了解公司的产品，生产实习是学习的一项重要环节，通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程等知识。这周，我感到满足和充实感，因为老板开始让我真正的接触业务了，美国一位客户通过邮箱向我询问了产品，并向我索要样品。在这过程中，我们起初是用邮箱一问一答，后来对方提出用msn联系，显然这样方便多了，但在询问中我也遇到了点问题，因为她问我的产品，其实我也不是很清楚，因为公司的一些塑料制品很多是用自己的编号的，跟她所提供的型号，编号什么的都对不上，但我对产品熟练度又不够，所以都会询问下老板是否有此类产品。但最后，我成功的完成了个开头，按对方要求寄样品(样品运费是有她出)，她也希望与我方有进一步的业务来往。虽说不知结果会是怎么样，但还是个好的开头。

**外贸业务员的周记篇三**

本站发布2025年外贸业务员实习周记范文，更多2025年外贸业务员实习周记范文相关信息请访问本站实习报告频道。

以下是本站为大家整理的关于2025年外贸业务员实习周记范文，希望大家能够喜欢！

实习第一个礼拜,算是适应期.主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等.另外,尝试更同事多沟通,从交谈中也能够学到不少东西.同事们都很热心,很照顾我,经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手,令我非常感动.

几天之后开始在同时的帮带下,做一些业务相关的活,主要是在一旁协助处理一下简单的事情.也就是打基础.可别小看了这些活,虽说简单,但都是疏忽不得的,每件事情都至关重要,因为它们都是环环相扣的.为了保证最后能够成功,前面的每一步基础都要打好.

为了能够真正的学到知识,我很严格的要求自己去做好每一件事情,即使再简单的事情我都会认真考虑几遍,因此,虽然做得不算快,但能够保证让同事们满意.同事通常也不催促,都把任务安排好,然后便交给我自己去处理,同时还不时提供一些帮助.等慢慢熟悉起来,做起事情也越来越顺手了.

第一个礼拜的实习,我可以简单的总结为几个字,那就是：多看,多问,多观察,多思考！

一方面要发扬自主思考问题的能力,在碰到问题的事情,自觉努力去独立解决,这样对问题便能够有一个更深刻的了解,当解决的时候也会获益良多.

另一方面,要发扬团队精神.公司是一个整体,公司产品是团队的结晶,每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流,互相帮助,合力完成共同的目标,团结众人的智慧才能够发挥的效能.

实习第二周开始,已经逐渐进入状态.开始独立接触一些业务,公司也知道对于销售,我是一个很新的新手,所以刚开始让我做的,主要是通过电话跟客户沟通.

现在开始便需要跟客户交谈,要能够很好的领会客户的意图,同时准确的向客户传达公司,以及公司产品相关的信息.这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉.于是每天上班我都会比同事去的早一些,准备一些资料在身边已被随时查阅,当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了,于是我一有空就多看几遍,慢慢的熟记在胸.

工作进行的还是比较顺利的,通常每天都要接受好多个电话,电话通常都较短,只需要简单的作一些相关的介绍即可,当然也有些客户需要更详细的信息,于是我需要对全局都做一番描述,力图让对方更深的了解我们的产品,最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的.

搞定了一笔生意,即使再辛苦也是值得的.

工作都是辛苦的,特别是周末前的一两天,电话特别的多,似乎大家都想在周末前做完一些事情,等到放假的时候可以安心的休息.

电话一多就容易乱,幸好有同事在旁边一同应付,更多的时候他们帮我,有时候我也帮他们.大家互相帮助也使问题容易解决得多了.

周末的时候,经理请我吃了一顿饭,对我关照有加,并表示对我这段时间的工作非常满意.

经过两个礼拜的锻炼,发现自己进步还挺快的,即使是之前从来没有接触过的销售岗位,同时也对销售这一行有了更深的认识,这一周仍然做通过电话跟客户沟通的事情.偶尔也出去跟客户面谈.

由于自己向来比较内敛的缘故,首次与客户面谈显得比较紧张,也不大顺利,不过有了一次经历之后,进步了不少,再加上经理和同事的鼓励,自己尝试大胆的去应付,慢慢的好了许多.不再会在陌生的场合怯场.今天下来,面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户,也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品,让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣.

人往往都是这样,没有经历过的话,永远都不知道事情到底是怎么一个样子,是真的那么难,还是并非如此,所以,不管怎么样,即使是自己完全陌生的事情,只要有机会,都一定要去尝试,努力去做好.因为没有经验,那么就需要做更多的准备工作.

另外就是不要害怕失败,只要用心去做就可以了.等到熟练了,那么成功将是水到渠成的事情.比如我的第一次跟客户面谈,虽然我做得不够好,或者可以说失败了,但通过这次的尝试,却令我获益匪浅,对我之后的几次任务的.成功都起到了极大的推动作用.自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力.

只有通过不断的努力,不断的尝试,不断的积累经验,才能够发现自己的不足,然后在弥补不足的时候,我们便实实在在的提高了自己.所以,不管怎样,努力去做吧,告诉自己,只要用心,就能做得更好!

平时在寝室晃晃荡荡没事干,觉得日子过得好慢好无聊.而在公司里,就完全不一样了,每天紧张的工作状态,完全没有时间考虑其它事情.于是不知不觉的,就发现原来我短暂的一个月的事情就快要过去了.其实如果可以的话,真想多留几天,虽然也许以后我不会从事这个行业,这个岗位,但这次的经历却是实实在在的,就感觉自己每天都在进步,每天都能够接触新的事物,一点一点的吸收进去.初踏社会便有了很深的感受,正应了那句话：社会是一所的大学.果然没错.

一个月的时间,虽然短,但学到的东西可不少,如果快速的适应公司的环境,融入企业的团体,如何更好的跟同事沟通,更好的完成既定的任务.这些都不是信手拈来的.都需要一个逐步的从点到面的认识,今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响.

而对我来说,真正的就业也已经不远了.我庆幸也感谢有这样一个学习的机会,能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己.同时也让自己对自己的能力更加自信,相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员.

临别的时候,更经理道别,跟同事道别,茫茫人海,也许以后都不再相见,但我会记住这段时间你们对我热心的照顾和无私的帮助,感谢你们,好人一生平安!

至此,我的暑期社会实践圆满结束.其间还有太多种种是不能用言语表达的,但我会一直记得这次经历,并会牢记大家的教诲,在将来很好的鞭策自己,努力学习,努力迈向人生的新台阶.

**外贸业务员的周记篇四**

第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考!赵经理主要让我了解一些我们公司的背景、产品、发展方向等，外贸业务员实习周记范文。另外，尝试了跟同事多沟通，因从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，他们耐心地教我如何使用打印机、传真机、复印机等一些常用的办公用品，如何接打电话。还从我是大学刚毕业的学生的角度来替我考虑，鼓励我做事要放手去做，不懂就问，没关系的，令我非常感动和欣慰。为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情(整理文件资料)我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让人满意。

第二个礼拜，其实还是个适应期。然而，我已经对公司的工作环境和时间安排很熟悉，上星期想打扫办公室，可不知道打扫工具在哪，挺尴尬的呵，知道后，我便习惯每天提早上班把前辈们桌下的垃圾处理掉，拖拖地，擦擦桌子等。几天之后，经理安排我开始接触做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情，也就是打基础。可别小看了这些活，虽说简单，就是让我检查一些单据数据符合不符合，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助，范文《外贸业务员实习周记范文》。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

实习第三周了，也快半个月了，跟单位的各位前辈们，已经是从开始的胆怯不敢交流，到现在的熟识。对于我本来就学过单证实务方面的，一个星期的接触单据，使我对实际操作中的各种单据有了一定的了解，经理也开始让我帮一些前辈填单据，比如出口货物明细单、装箱单、商业发票等。我很紧张同事也很兴奋，因为很怕自己的疏忽会把数据填错了，但又觉得自己已经慢慢地在步入工作状态中，所以我为自己加油鼓气，同事们也很耐心，经理也让我仔细，努力点，多学点。其实我以后做业务的话，不太会这么详细的接触操作，但为了更能了解业务流程，所以经理才会如此安排，可以让我学的更透彻点，更好的做好业务方面的。

实习第四周开始，已经逐渐进入状态。经理开始安排我去收发邮件，开始独立接触如何同过网络工具接业务，由于公司是专门有自己的网址和邮箱，又有阿里巴巴的商务平台，但经理为了让我们方便联系点，就让我们专门下载一些常用联系工具qq，msn。开始经理给了我很多一些公司的名片，让我从中选择一些与我们公司业务想匹配的公司，然后发信函，内容是着重介绍自己的公司，问些公司是否需要什么产品，但我遇到了很多问题，虽然在校学过函电类的知识，我这次论文也跟这个有关，但真正到接触的时候，却不知如何下笔，之后几天我们就在着重学习信函这些方面的。

实习第五周开始，已经是3月份了，感觉自己似乎已经来了很久似的，虽说没有真正接触一笔单子过，但每天还是过的很充实，总会有事做。发传真，接电话，收发邮件等。经理也偶尔会让我做些需要眼力和耐心的事情，就是把公司在用的产品包装盒上的英文的一些内容和客户所要求的包装盒上的做对比，划出不一样的，好让他们做修改。公司偶尔还是会开早会，汇报各人的工作进展情况，并且会议的最后有个决议事项，可以把自己在工作中遇到的问题提出来和上司、同事相互讨论，共同解决。虽然我还没有正式可以参加这种讨论，但我却是每天做在一旁聆听，我觉得这是个很好的很有创想的安排，一来可以把工作中遇到的问题，大家众志成城，共同进退解决问题，提高工作效率。二来也可以增进同事之间的交流和感情，这些都有利于公司日后的工作开展。

**外贸业务员的周记篇五**

这星期车间的员工都提前放年假回家了，剩下我们办公室的十来个同事。说真的谁不想快点回家过年哟，不过因为公司的工作安排，我们只好乖乖地留在继续工作到最后一刻。

这星期陆陆续续地收到几个来自阿里巴巴网站的询盘，经过对询盘的分析，包括客户来自哪个国家，感兴趣的产品，购买动机以及其他的特殊要求等，然后才能更有针对性给客户做报价。这可不是一个简单的过程，一个较为完整的报价表包含很多要素，包括品名、型号、交货日期、付款方式以及一些关于产品的基本的技术参数等等。还好这些报价的知识之前在学校有学过，操作起来还算熟悉。最让我头痛的是经常遇上一些特挑剔的客户，问到很多很细节的关于的产品技术参数，我也不懂，唯有硬着头皮去请教我的工程师老板。我这老板脾气特不好，每次问上他都会被训的，在这过程中我锻炼很好的心理素质(有道理的我尽管听进去，没理的就当耳边风)。

**外贸业务员的周记篇六**

第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！赵经理主要让我了解一些我们公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试了跟同事多沟通，因从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，他们耐心地教我如何使用打印机、传真机、复印机等一些常用的办公用品，如何接打电话。还从我是大学刚毕业的学生的角度来替我考虑，鼓励我做事要放手去做，不懂就问，没关系的，令我非常感动和欣慰。为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情（整理文件资料）我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让人满意。

第二个礼拜，其实还是个适应期。然而，我已经对公司的工作环境和时间安排很熟悉，上星期想打扫办公室，可不知道打扫工具在哪，挺尴尬的呵，知道后，我便习惯每天提早上班把前辈们桌下的垃圾处理掉，拖拖地，擦擦桌子等。几天之后，经理安排我开始接触做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情，也就是打基础。可别小看了这些活，虽说简单，就是让我检查一些单据数据符合不符合，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

实习第三周了，也快半个月了，跟单位的。

各位前辈们，已经是从开始的胆怯不敢交流，到现在的熟识。对于我本来就学过单证实务方面的，一个星期的接触单据，使我对实际操作中的各种单据有了一定的了解，经理也开始让我帮一些前辈填单据，比如出口货物明细单、装箱单、商业发票等。我很紧张同事也很兴奋，因为很怕自己的疏忽会把数据填错了，但又觉得自己已经慢慢地在步入工作状态中，所以我为自己加油鼓气，同事们也很耐心，经理也让我仔细，努力点，多学点。其实我以后做业务的话，不太会这么详细的接触操作，但为了更能了解业务流程，所以经理才会如此安排，可以让我学的更透彻点，更好的做好业务方面的。

实习第四周开始，已经逐渐进入状态。经理开始安排我去收发邮件，开始独立接触如何同过网络工具接业务，由于公司是专门有自己的网址和邮箱，又有阿里巴巴的商务平台，但经理为了让我们方便联系点，就让我们专门下载一些常用联系工具qq，msn。开始经理给了我很多一些公司的名片，让我从中选择一些与我们公司业务想匹配的公司，然后发信函，内容是着重介绍自己的公司，问些公司是否需要什么产品，但我遇到了很多问题，虽然在校学过函电类的知识，我这次论文也跟这个有关，但真正到接触的时候，却不知如何下笔，之后几天我们就在着重学习信函这些方面的。

实习第五周开始，已经是3月份了，感觉自己似乎已经来了很久似的，虽说没有真正接触一笔单子过，但每天还是过的很充实，总会有事做。发传真，接电话，收发邮件等。经理也偶尔会让我做些需要眼力和耐心的事情，就是把公司在用的产品包装盒上的英文的一些内容和客户所要求的包装盒上的做对比，划出不一样的，好让他们做修改。公司偶尔还是会开早会，汇报各人的工作进展情况，并且会议的最后有个决议事项，可以把自己在工作中遇到的问题提出来和上司、同事相互讨论，共同解决。

**外贸业务员的周记篇七**

实习的时间虽短，但是从中我们可以学到许多书本里没有的东西，也可将书本里学到的理论知识用到实践中。以下是由本站小编为大家精心整理的“外贸业务员实习周记范文（19周）”，仅供参考，欢迎大家阅读。

第一周。

第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！赵经理主要让我了解一些我们公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试了跟同事多沟通，因从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，他们耐心地教我如何使用打印机、传真机、复印机等一些常用的办公用品，如何接打电话。还从我是大学刚毕业的学生的角度来替我考虑，鼓励我做事要放手去做，不懂就问，没关系的，令我非常感动和欣慰。为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情（整理文件资料）我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让人满意。

第二周。

第二个礼拜，其实还是个适应期。然而，我已经对公司的工作环境和时间安排很熟悉，上星期想打扫办公室，可不知道打扫工具在哪，挺尴尬的呵，知道后，我便习惯每天提早上班把前辈们桌下的垃圾处理掉，拖拖地，擦擦桌子等。几天之后，经理安排我开始接触做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情，也就是打基矗可别小看了这些活，虽说简单，就是让我检查一些单据数据符合不符合，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

第三周。

实习第三周了，也快半个月了，跟单位的各位前辈们，已经是从开始的胆怯不敢交流，到现在的熟识。对于我本来就学过单证实务方面的，一个星期的接触单据，使我对实际操作中的各种单据有了一定的了解，经理也开始让我帮一些前辈填单据，比如出口货物明细单、装箱单、商业发票等。我很紧张同事也很兴奋，因为很怕自己的疏忽会把数据填错了，但又觉得自己已经慢慢地在步入工作状态中，所以我为自己加油鼓气，同事们也很耐心，经理也让我仔细，努力点，多学点。其实我以后做业务的话，不太会这么详细的接触操作，但为了更能了解业务流程，所以经理才会如此安排，可以让我学的更透彻点，更好的做好业务方面的。

第四周。

实习第四周开始，已经逐渐进入状态。经理开始安排我去收发邮件，开始独立接触如何同过网络工具接业务，由于公司是专门有自己的网址和邮箱，又有阿里巴巴的商务平台，但经理为了让我们方便联系点，就让我们专门下载一些常用联系工具qq。开始经理给了我很多一些公司的名片，让我从中选择一些与我们公司业务想匹配的公司，然后发信函，内容是着重介绍自己的公司，问些公司是否需要什么产品，但我遇到了很多问题，虽然在校学过函电类的知识，我这次论文也跟这个有关，但真正到接触的时候，却不知如何下笔，之后几天我们就在着重学习信函这些方面的。

第五周。

实习第五周开始，已经是3月份了，感觉自己似乎已经来了很久似的，虽说没有真正接触一笔单子过，但每天还是过的很充实，总会有事做。发传真，接电话，收发邮件等。经理也偶尔会让我做些需要眼力和耐心的事情，就是把公司在用的产品包装盒上的英文的一些内容和客户所要求的包装盒上的做对比，划出不一样的，好让他们做修改。公司偶尔还是会开早会，汇报各人的工作进展情况，并且会议的最后有个决议事项，可以把自己在工作中遇到的问题提出来和上司、同事相互讨论，共同解决。

虽然我还没有正式可以参加这种讨论，但我却是每天做在一旁聆听，我觉得这是个很好的很有创想的安排，一来可以把工作中遇到的问题，大家众志成城，共同进退解决问题，提高工作效率。二来也可以增进同事之间的交流和感情，这些都有利于公司日后的工作开展。

第六周。

实习第六周，经理开始带我去工厂观察一些产品的情况，让我了解产品的整个加工过程等，以便让我以后跟客户更好的交流。我们公司主要是生产汽车液压件及一些塑料成品的，我也大概了解了一些产品完成所花费的时间和流程。工作还是进行的比较顺利，偶尔也会接到一些客户的电话，我有时也会做些简单的介绍，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。想说明下，打电话，礼貌的问好，还要让客户先挂电话。我发现自己对于言语方面需要努力，因为自己还是比较内敛的。

第七周。

工作进行的还是比较顺利的，只需要简单的作一些相关的操作即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。也可以了解目前市场的行情与竞争者公司。

第八周。

同市场人员考察市区及周边地区的其它服装企业，了解其运作方式和将进行的活动，为公司下一步所采取的措施提供信息，同时在互联网上进行网络推广.也为公司下一步的推广工作作好信息收集。

第九周。

这周基本上是跟着经理或是一些前辈往外跑，主要是去学习他们是如何跟客户当面交流的。首次见到面谈生意的场面，感觉很紧张，虽说我是在旁看看，但还是深怕自己会犯什么错一样的，比如说吃饭了，都感觉吃不下的感觉哈。经理会让我跟客户做个自我介绍，当时我都有点吞吞吐吐了，不过客户还是个蛮和蔼的人。说实话当时也听不进什么了，有些产品他们在谈，我总觉得很耳熟，但具体的样，有点糊涂了。感觉他们只是在说笑，跟聊天一样的谈着，但内容还是紧跟着产品的，经理不愧是经理，很是有经验，这个客户的生意就促成了，我觉得这种生意上的交流是需要下功夫的，自己得好好努力。

第十周。

实习第十周了，我在邮件方面开始有了一定的起色，开始有客户会回函询问价格，但我也不敢盲目地就发给客户，一般都会经过经理的审阅，每天的回函量还是不多的，真正下订单的几乎没有，这可能跟我有关吧，我觉得肯定是我出了什么错了，但自己来发现不了自己的错误之处，后来一些前辈们告诉我，信函的话不需要那么复杂的，简单易懂，让客户能够一眼就能了解到信息就可以了。之后，我就开始用一些简单的语句来表达，邮件的回复量开始多了，我每天开始恢复这些邮件也感觉很忙似的。对于客户的回复我是一字也不漏掉，深怕把重要东西给漏掉了。我会把每天收集到的一些有意向购买我们产品的客户用文档归列好，详细的情况还是交给经理的。

第十一周。

实习第十一周了，已经步入四月了，现在开始经理便需要我跟一些我自己找到的客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

第十二周。

这一周，公司来了两个客户，一个是韩国的，一个是美国的，韩语的话是真的不知道怎么说，对于英语，虽说我是英语专业的，但如果让我跟老外交流还是很紧张的，觉得自己会不会讲，第一天来的韩国客户还是有带翻译的，主要是来询问我们公司一些塑料品的。第三天来的美国的客户，经理觉得我是英语专业的，便让我先跟老外做些交流，当时我真吓死了，我先跟他打了声招呼，并要求他做下，给他冲了杯咖啡，不过经历后来还是放过了我，让我做事去了，其实我倒松了口气哈。工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话特别的多，似乎大家都想在周末前做完一些事情，等到放假的时候可以安心的休息。

电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。周末的时候，经理请我吃了一顿饭，对我关照有加，并表示对我这段时间的工作非常满意。

第十三周。

经过两个月多的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的，同时也对外贸业务这一行有了更深的认识，也有了浓厚的兴趣，越来越有干劲了。这一周仍然做些琐碎的事，发发邮件，通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟经理见见生意面谈的场面。但经理试着让我对客户介绍我们公司的一些产品。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多。不再会在陌生的场合怯常今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的.表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

第十四周。

在这里已经是将近快三个月的时光了，这周除了跟以往的一样，做些琐碎的事情，更多的是以现场跟班生产实习为主，更多的了解公司的产品，生产实习是学习的一项重要环节，通过此次实习，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了外贸业务流程等知识。这周，我感到满足和充实感，因为老板开始让我真正的接触业务了，美国一位客户通过邮箱向我询问了产品，并向我索要样品。在这过程中，我们起初是用邮箱一问一答，后来对方提出用xxx联系，显然这样方便多了，但在询问中我也遇到了点问题，因为她问我的产品，其实我也不是很清楚，因为公司的一些塑料制品很多是用自己的编号的，跟她所提供的型号，编号什么的都对不上，但我对产品熟练度又不够，所以都会询问下老板是否有此类产品。但最后，我成功的完成了个开头，按对方要求寄样品（样品运费是有她出），她也希望与我方有进一步的业务来往。虽说不知结果会是怎么样，但还是个好的开头。

第十五周。

这周我主要是负责美国那客户的单子，因为是第一笔，所以我个方面做的小心，也很紧张，我跟经理也提了点小意见，就是把一些塑料制品的样品图片重新弄些型号，把它放到网站上，这样可能客户就可以清楚地去对照，也无需把时间浪费在询问产品是否有的问题上，经理也同意了我的想法。但最后对于这个美国客户，我还是失败告终，因为大家在付款方式上达不成一致，我们公司一般还是tt方式的，然而他希望我方用d/a的方式，经理觉得不易冒风险，而且客户最后也是因为在这个问题上就不了了而之了。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。

第十六周。

这一周，还是向往常一样进行着，但我又尝试了第一次，比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己。所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！我明白了做业务真的是不易的一件工作，尤其对于我们女孩子，但我还是不会放弃，毕竟觉得自己受益匪浅。

第十七周。

在赵经理的关心和众同事的帮助下，通过这一段时间的集中学习，我对外贸的相理论知识和外贸实务中的操作流程及技巧也有部分掌握，工作中贸易的操作大多是通过电话、传真、即时聊天软件、邮件等方式商定交易进行的，但自己并没有从客户开发到完成交货结汇、以至备案归档完成的操作实践过，因此在操作过程中不免还会遇到各种具体的问题，通过实际的操作掌握自己这一月来所学到各类知识，也是积累经验、进一步掌握外贸流程和实务的必要措施，需要这样一个从实践中获得新知的过程。

虽然现在还是在开始阶段，每天真正能订单的也不多，但自己却是很充实，因为遇到的问题越多，就会学到越多的解决方法。我相信，今后无论遇到什么，只要看一眼这块烙印，我就会勇往直前，决不畏缩。

第十八周。

实习将近结束了，平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而在公司里，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。于是不知不觉的，就发现原来我短暂的实习时光就快要过去了。其实如果可以的话，真想多停留，这个岗位，这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去。初踏社会便有了很深的感受，正应了那句话：社会是一所最好的大学。果然没错。学到的东西可不少，自己还是需要多多努力。

第十九周。

经过几个月的时间，虽然短，但学到的东西可不少，如果快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响。而对我来说，真正的就业也已经不远了。我庆幸也感谢有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。同时也让自己对自己的能力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员。

**外贸业务员的周记篇八**

周记(1)。

实习第一个礼拜，算是适应期。主要了解一些公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试更同事多沟通，从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动。

几天之后开始在同时的帮带下，做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情。也就是打基矗可别小看了这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意。同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考!

一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。

另一方面，要发扬团队精神。公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥最大的效能。

周记(2)。

实习第二周开始，已经逐渐进入状态。开始独立接触一些业务，公司也知道对于销售，我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通。

现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息。这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉。于是每天上班我都会比同事去的早一些，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸。

工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个电话，电话通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可，当然也有些客户需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的。虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户满意。而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

工作都是辛苦的，特别是周末前的一两天，电话特别的多，似乎大家都想在周末前做完一些事情，等到放假的时候可以安心的休息。

电话一多就容易乱，幸好有同事在旁边一同应付，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们。大家互相帮助也使问题容易解决得多了。

周末的时候，经理请我吃了一顿饭，对我关照有加，并表示对我这段时间的工作非常满意。

周记(3)。

经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过的销售岗位，同时也对销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过电话跟客户沟通的事情。偶尔也出去跟客户面谈。

由于自己向来比较内敛的缘故，首次与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了一次经历之后，进步了不少，再加上经理和同事的鼓励，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许。不再会在陌生的场合怯常今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好。因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作。另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了。等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情。比如我的第一次跟客户面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用。自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

周记(4)。

平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊。而在公司里，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情。于是不知不觉的，就发现原来我短暂的一个月的事情就快要过去了。其实如果可以的话，真想多留几天，虽然也许以后我不会从事这个行业，这个岗位，但这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去。初踏社会便有了很深的感受，正应了那句话：社会是一所最好的大学。果然没错。

**外贸业务员的周记篇九**

第一个星期的实习，简单的总结就是几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考!赵经理主要让我了解一些我们公司的背景、产品、发展方向等。另外，尝试了跟同事多沟通，因从交谈中也能够学到不少东西。同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，他们耐心地教我如何使用打印机、传真机、复印机等一些常用的办公用品，如何接打电话。还从我是大学刚毕业的学生的角度来替我考虑，鼓励我做事要放手去做，不懂就问，没关系的，令我非常感动和欣慰。为了能够真正的学到知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情(整理文件资料)我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让人满意。

周记(2)20xx年2月9日-2月13日。

第二个礼拜，其实还是个适应期。然而，我已经对公司的工作环境和时间安排很熟悉，上星期想打扫办公室，可不知道打扫工具在哪，挺尴尬的呵，知道后，我便习惯每天提早上班把前辈们桌下的垃圾处理掉，拖拖地，擦擦桌子等。几天之后，经理安排我开始接触做一些业务相关的活，主要是在一旁协助处理一下简单的事情，也就是打基础。可别小看了这些活，虽说简单，就是让我检查一些单据数据符合不符合，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要，因为它们都是环环相扣的。为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助。等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

周记(3)20xx年2月16-2月20日。

实习第三周了，也快半个月了，跟单位的各位前辈们，已经是从开始的胆怯不敢交流，到现在的熟识。对于我本来就学过单证实务方面的，一个星期的接触单据，使我对实际操作中的各种单据有了一定的了解，经理也开始让我帮一些前辈填单据，比如出口货物明细单、装箱单、商业发票等。我很紧张同事也很兴奋，因为很怕自己的疏忽会把数据填错了，但又觉得自己已经慢慢地在步入工作状态中，所以我为自己加油鼓气，同事们也很耐心，经理也让我仔细，努力点，多学点。其实我以后做业务的话，不太会这么详细的接触操作，但为了更能了解业务流程，所以经理才会如此安排，可以让我学的更透彻点，更好的做好业务方面的。

**外贸业务员的周记篇十**

参加公司的培训，全面学习公司的管理和文化等，提出自己的要求与建议。

第三周。

第四周。

第五周。

第六周。

第七周。

第八周。

参加公司业务员升级培训，系统学习业务员的职能，要求以及技巧等，全面提升自身的能力，以更好的姿态为公司服务。

第九周。

与部门主管及相关同事一起出差学习和办理公司相关业务，了解不同地区对本公司的要求，以做到更好地为公司和客户服务。

第十周。

第十一周。

对公司的新产品进行一个新的优势统计，与旧产品老客户进行业务交流，推广新产品。

第十二周。

对出现特殊问题的客户进行深入交流，并统计问题及其原因，上交部门寻求解决办法，做到全面满意。

第十三周。

统计研究所做的业务，更新新老客户的信息，寻找新客户，发展新的业务，推广新的产品。

第十四周。

参加广交会等产品展览会，了解其他公司的产品，推广本公司产品，寻求新客户资源。

第十五周。

统计实习的所有信息，完成客户的要求，并整理统计相关信息。

第十六周。

移交公司业务和相关的信息，整理自己的内务，准备结束实习。

**外贸业务员的周记篇十一**

经过2个多星期艰苦的找工作应聘经历，在最后决定来现在的公司之前，我一直处在比较痛苦的挣扎与选择之中，因为有另一家招业务跟单员的公司也叫我过去上班，最后不明就里糊里糊涂选择现在这家做外贸业务的工作。

第一天的上班，老板还没给我安装办公电脑，要求我先熟悉公司的产品。于是我向同事要了一些有关公司产品的资料。前几天我都一直在看公司的产品目录，一堆堆的技术参数让我头晕目眩，遇到不懂的我就问问身边的同事。但是她们都在忙，也不想经常地打扰她们工作，于是我就把一些重要的资料都抄在笔记本，以方便记忆。之后配了电脑，我在网上了解到一些关于开展外贸业务的b2b网站，也注册了一个免费的阿里巴巴账号。于是我尝试找找与公司相关产品的求购信息，后来加了一个国内的求购商，由于自己对产品不熟悉，所以沟通过程中很不顺畅。在这之后我决心一定要全面地熟悉产品。

经过好几天的摸索，我对操作阿里巴巴平台逐渐熟悉起来。这个星期经理给了我一个公司的阿里巴巴网站的子账号。这个星期的主要任务是把公司的相关产品上传到阿里巴巴。由于公司很多的产品资料都不太齐全(没有work文档)，所以我得把产品目录册关于产品的介绍整理为word文档形式，这可花了我不少的时间和精神。这之后我就正式开始在阿里巴巴上发布产品信息。经过几天的努力，我上传了好几个系列的产品。同事告诉我要经常更新已经上传的产品，这样才能提高产品的曝光率，从而提升产品的被点击率。

为了提高公司以及公司产品的知名度，我也注册好几个其他免费的b2b网站，同时也发布了相关的产品信息。只希望我的努力能得到回报。

20xx年12月18日，我收到一个来自美国的关于节能灯的询盘，因为是第一次，所以我也十分重视。花了差不多一个上午的时间整理报价函，然后发了出去。于是天天期盼这美国客户的回复，可是一个星期过去，仍然没有消息。我把这件事告诉了一个同事，她说，这是很正常的情况，很多客户只是为了试探一下产品价格，所以也不要对此抱太大的希望。

这个星期我适时地更新阿里巴巴的产品，同时也经常留意阿里巴巴上最新的求购信息。看到有在线的就直接跟他们聊(奇怪的是很多都不搭理)，不在线的只能通过系统发邮件。然而前前后后我发了不少的开发信，都是一去不复返的。这让我信心大受打击。后来慢慢的我明白了一个道理，发一百封开发邮件有一个客户回复已经很不错了，做业务真的很需要耐心，同时运气也非常重要。于是我重新调整自己的心态，不要急于求进，学会耐心，相信机会总是留给有充分准备的人。

之前请了十多天回去学校考试，今天再次回到工作岗位上。打开我的企业邮箱，发现有两个询盘，那可是好多天前的啦，于是赶快给这两个客户回了邮件。

工作也接近一个月了，感触最深的是做业务真的需要个人耐力，细心，并且持之以恒。感觉压力很大的时候，就要学会调控自己的情绪，缓解内外的压力，以保持一颗良好的工作心态。

这个星期工作也没什么进展，就是不断地通过搜索引擎查查找相关客户的求购信息。其中我注册了中国led网的免费会员，然后上传了几个系列产品的信息，也通过上面的论坛发布关于公司及产品的资料，以提高公司的声誉。与此同时，我也经常留意这个网站上面发布的求购信息，也因此结识了好几个需要类似产品客户。认识了一个国内的soho，我一直被她折腾着，说我的报价做得不好，产品资料不完善(这些资料都是我花了很多心思去整理的，原因是公司压根就没给我提供什么成系统的资料)。为了满足客户的需要，我唯有在花心思进一步完善现有的报价及产品资料。第二天我就把整理好的资料都一并发给那个做soho的，最让我欣慰的是她居然称赞我做事细心负责，然后说她会把我们的产品推荐给她的客户。这之后，我天天期盼她哪天会给我好消息。

新的一周又开始，这些日子来我一直都在不断地寻找客户，天天重复着这样的工作。有时候真的感觉很迷茫，自己的努力什么时候才可以得到回报。感觉开发客户真的很难，之前很多联系过的潜在客户后来就没有消息了，不知道什么原因，发邮件不回复，在线发信息也不搭理，这可让我纳闷的。想起自己刚开始工作时的那股冲劲，联想起一句古话，“一鼓作气，再而衰，三而竭”，这可是我现在处境的真实写照。话说回来，我知道现在放弃是没有用的，既然自己当初作出这样的选择，唯有继续努力坚定地走下去。相信时间和自己的付出能造就一个成功的我。

克服了自己的消极情绪，我一如既往地投入到工作中。从与客户的沟通中，我不断地改善自己的言语沟通技巧的同时，加强对公司产品的全面认识，以提高作为一名外贸业务员的专业水平。

这星期车间的员工都提前放年假回家了，剩下我们办公室的十来个同事。说真的谁不想快点回家过年哟，不过因为公司的工作安排，我们只好乖乖地留在继续工作到最后一刻。

这星期陆陆续续地收到几个来自阿里巴巴网站的询盘，经过对询盘的分析，包括客户来自哪个国家，感兴趣的产品，购买动机以及其他的特殊要求等，然后才能更有针对性给客户做报价。这可不是一个简单的过程，一个较为完整的报价表包含很多要素，包括品名、型号、交货日期、付款方式以及一些关于产品的基本的技术参数等等。还好这些报价的知识之前在学校有学过，操作起来还算熟悉。最让我头痛的是经常遇上一些特挑剔的客户，问到很多很细节的关于的产品技术参数，我也不懂，唯有硬着头皮去请教我的工程师老板。我这老板脾气特不好，每次问上他都会被训的，在这过程中我锻炼很好的心理素质(有道理的我尽管听进去，没理的就当耳边风)。

**外贸业务员的周记篇十二**

第一天踏进\_\_的大门，心里有很多的忐忑不安，不知道迎接我的将是一种什么样的生活。一起进公司的还有9个人，我们将在一起进行统一培训。

公司实行选拔制度，通过了培训这一关，才有机会留下来，社会的竞争是残酷的，我们一起培训的有刚毕业的大学生，也有工作过的，甚至还有四十多岁的国企下岗职工。

第一个礼拜，我们上午在总部接受有关房地产的基础知识，下午出去在各个地方跑商圈，熟悉楼盘，了解市场价格。因为是第一次接触这个行业，所以可以说是几乎陌生，特别是下午的跑商圈，从一条路走到另一条路，把小区的楼盘都记录下来，还要了解它的建造年代，市场价格，绿化面积等等，下午回去再接受主管的考察。第一个礼拜我们就是这样的安排。

好几次的笔试，同时在培训的过程中，我们也培养出了深刻的友谊，我们10个人虽然都来自不同的地方，但是却很团结的在一起为彼此打气加油。考核的结果出来了，我很幸运的被留了下来，并且分配到了门店。

培训之后就下门店实习了，刚下门店的时候，我们前几天都在跑附近的商圈。了解门店周围的环境与社区，因为门店没有师傅，所以很多时候我们遇到的问题都要自己去解决。刚到门店的时候觉得很不适应，而且非常怀念以前在总部大家一起的日子，我们总是互相打电话问候，互相给彼此鼓励。因为每个门店都不一样，所以遇到的问题也不尽相同，因为是新人，刚去的时候几乎没什么业务，我们每天用半天时间跑商圈，然后用半天时间对客户进行回访。同时也慢慢和店里的老员工熟悉起来。

天都有很大的看房量，有时候一套房子一下午就要看四次，我们每天在各个房子处奔波。几乎都没有什么时间可以停下来休息。虽然看房的人很多，可是却没有可以成交的。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找